

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Señores Miembros de la Junta General de Accionistas:

Dando cumplimiento a lo dispuesto en la Ley de Compañías, tengo a bien poner en vuestra consideración el Informe correspondiente a la Operación y a los Estados Financieros de ELECTROLUX C.A., por los resultados efectivos y la situación financiera obtenidos en el ejercicio económico del 1 de enero al 31 de Diciembre del año 2009.

Adicionalmente y de conformidad con la resolución dictada por la Superintendencia de Compañías el 27 de febrero de 2004 y en cumplimiento con lo que dispone el art. 332 de la Ley de Propiedad Intelectual, me permito comunicar a la Junta General Ordinaria que nuestra Compañía da cumplimiento a las normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor.

1. ENTORNO MACROECONÓMICO:

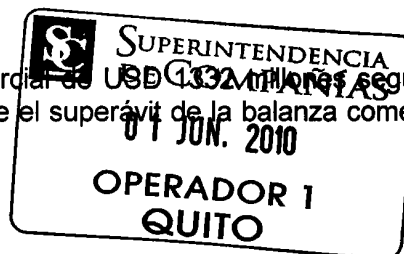
Luego del inicio de la crisis financiera mundial iniciada en el año 2008 los mercados financieros parecen repuntar de alguna forma y la crisis va superándose lentamente; sin embargo en nuestro País, asuntos como el desempleo que en su cifra más conservadora reconoce el 9,1% y un incremento del subempleo hasta del 51% de la población económicamente activa conlleva a que la disminución en la demanda de los consumidores sea evidente. En lo que respecta a nuestra Operación, la mencionada situación ha ocasionado efectos importantes durante este año

El 2009 en términos generales fue un año duro para los ecuatorianos y las cifras con que concluyó el año así lo demuestran, el ingreso anual promedio por cada habitante en el 2008 fue US\$ 3808, el año 2009 será una cifra cercana a US\$ 3670; es decir, los ecuatorianos en promedio terminamos siendo un 4% más pobres comparados con el 2008.

Se estima que el Producto Interno Bruto decreció a una tasa del -2% en 2009, muy inferior a lo registrado en los dos últimos años (5,32% en 2009 y 2,49% en 2008),

A partir del año 2000 la inflación ha disminuido hasta ubicarse en niveles de un dígito; la inflación anual en este año 2009 se situó en aproximadamente 4,09%, inferior en 4,74 puntos a la registrada a diciembre de 2008.

El año 2009 presentó un saldo negativo de la balanza comercial de USD 1.321 millones según el Banco Central, un escenario diferente presentó el 2008 donde el superávit de la balanza comercial total cerró en alrededor de 1,7% del PIB.



Las remesas de los emigrantes que se constituyeron en la segunda fuente generadora de ingresos después del petróleo siguen bajando. La crisis internacional sobre todo en aquellos países que acogen a los emigrantes ecuatorianos afectó el envío de remesas en este último año 2009. A diciembre de 2009 las remesas se redujeron en 58% con respecto a 2008.

GESTION COMERCIAL:

Una vez analizado en forma breve el entorno macroeconómico y de la situación en general del país, es menester informar algunos aspectos importantes que tienen que ver con el comportamiento de nuestras líneas de productos y de nuestro negocio.

Debido al escenario económico antes citado, las ventas totales de nuestros productos en el año 2009 tuvieron un decremento en relación al año 2008 de usdk 2689 lo que equivale en términos porcentuales a un -15,3%.

Quizás este resultado podría ser apreciado en mejor forma considerando, la agresiva competencia de precios en el mercado, el incremento de precios de nuestros proveedores, la falta de innovación de productos de la fábrica CTI y sobre todo por la crisis financiera mundial y los problemas internos del país como el incremento de aranceles y restricción de cupos que han generado grandes dificultades en la gestión.

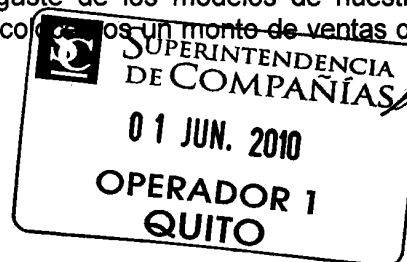
En la línea de pisos (Floor Care), por los problemas expuestos anteriormente, no se consiguió obtener las cifras de ventas establecidas en el Budget que era de usdk 3474 y quedamos por debajo con una cifra de usdk 784 que representa un -22%. Con relación al año 2008 el impacto fue diferente ya que quedamos encima con usdk 243 ó 9,93%.

La línea de refrigeradoras (KG) con ventas del orden de usdk 3748 es la segunda línea de mejor comportamiento en la compañía; sin embargo, no se pudo ni siquiera igualar las ventas del año anterior y terminamos con -26% de ventas. El aporte sobre la venta total significó un 25%.

En lo concerniente a la línea de lavadoras y secadoras (KT), en este año se convirtió en la línea de mayor aporte con una participación del 27% sobre las ventas totales, no obstante no pudimos obtener una mejora con relación al año 2008 y tuvimos un decremento del -18,59% (usdk 4.060 en el 2009 vs. usdk 4.987 en el 2008).

Lo que respecta a la línea de aires acondicionados (KL), aún siendo un producto no fácil de competir, sobre todo por la oferta de precios de la competencia que además tienen productos atractivos para nuestro mercado, pudimos conseguir un crecimiento aceptable del 56,57% en relación al 2008 (usdk 429 vs. usdk 274). Importante indicar que esto se debió a una excelente estrategia comercial de precio y servicio post-venta.

En la línea de cocinas (KI), debido principalmente al desgaste de los modelos de nuestro proveedor local, decrecimos en 19,05% en relación al año 2008 con un monto de ventas de usdk 1198 vs. usdk 1480 del año anterior.



Con la línea de congeladores KB, no fue la excepción y se obtuvo en ventas un valor menor del año 2008 de usdk 433 (usdk 1492 vs. usdk 1925); es decir, 22,49 % de decremento.

Finalmente en la línea de micro ondas KM, debido en gran parte a la amplia gama de productos existentes en el mercado con precios muy bajos, se obtuvo un decremento del 7,24% . Se vendió un monto de usdk 1218; ubicándonos debajo de la cifra conseguida el año anterior, donde cuya suma fue de usdk 1313.

3. SITUACION FINANCIERA:

Ahora es importante pasar a realizar un breve analisis sobre algunos rubros relevantes en la situación financiera de la Compañía, por lo que me concretaré a efectuar ciertas evaluaciones de las principales cuentas tanto en el Estado de Situación Financiera, así como también del Estado de Resultados de este ejercicio económico 2009.

(Expresado en miles de dólares)

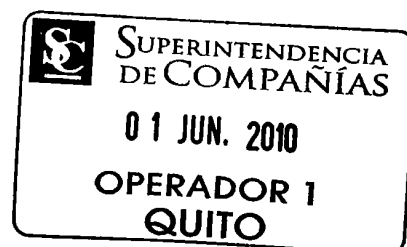
Descripción	2009	2008
Capital de Trabajo	3.433	2.637
Activo Fijo,	114	132
Patrimonio de Accionistas	3.475	2.728

El Capital de Trabajo se vio ligeramente incrementado en relación con el año anterior en usdk 796.

Se pudo cumplir en buena forma con nuestros proveedores y no requirió de endeudamiento adicional y por el contrario de la deuda que manteníamos de 4,500 se canceló usdk 1300, el origen de estas obligaciones fue proporcionado por nuestro Departamento de Tesorería de Casa Matriz-Suecia.

En lo que concierne al grupo de activos fijos, éstos se reflejan adiciones netas de usdk 8 en relación al año anterior, esto se debe principalmente por la compra de Equipos de Oficina y el incremento de las depreciaciones están en el orden de usdk 26, lo que nos refleja una variación neta de usdk 18.

El Patrimonio de los accionistas también se muestra con un valor mayor de usdk 746, debido a la Utilidad Neta de este ejercicio económico que cerro en este valor.



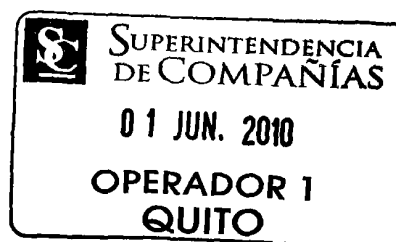
RESULTADO DE OPERACIONES:
(Expresado en miles de dólares)

Descripción	2009	2008
Ventas Netas	14.849	17.533
(-) Costo de Ventas	9.888	12.707
Margen Bruto	4.960	4.826
(-) Gastos de Venta y Administración	3.653	3.878
Utilidad en operación	1.307	948
(-) Intereses pagados	68	266
(+) Misceláneos, Neto	(33)	(73)
Utilidad antes de Part. De Trabajadores e Impuestos	1.271	755
(-) Part. De trabajadores En las utilidades	217	127
Utilidad antes de Impuesto A la Renta	1.054	628
(-) Impuesto a la Renta	308	180
Utilidad (Pérdida) neta	746	448

Como mencioné en inicio, en general el 2009 fue un año difícil; sin embargo de esto, seguimos manteniendo una interesante participación de mercado en la mayor parte de las líneas de productos; las cifras mencionadas muestran lo aseverado, Esto lógicamente se debe a la buena fidelidad de parte de nuestros clientes que día a día se sienten más respaldados por nuestra marca y por nuestro servicio y por demás decir gracias al gran esfuerzo desplegado por todo el equipo en sus diferentes áreas.

En lo que se refiere al incremento de 5,87% en el margen bruto (27,53% en el 2008 vs. 33,40% en el 2009), esto se debió justamente al esfuerzo y estrategias impuestas por lograr un mejor resultado pese a la contracción del mercado y los problemas antes ya descritos.

El rubro de Gastos de Ventas y Administración tuvo un decremento del 5,8%, debido principalmente al recorte de nómina en todas la áreas (sobre todo promotores) y a la política de un control estricto en todo tipo de gastos, acción necesaria para la consecución de los resultados.



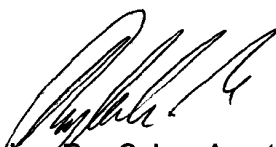
PROYECCIONES PARA EL 2010

El 2010 parecería presenta mejores perspectivas en cuanto a los precios de nuestros principales productos de exportación que debería ser conjugada con una política interna de estabilidad y crecimiento, esperemos que todos podamos hacer un solo Equipo ganador hacia el desarrollo del País.

El Ecuador tiene un gran potencial para satisfacer las necesidades apremiantes de su gente, se impone pues, reflexionar sobre cuál es nuestro aporte para aprovechar estas capacidades y satisfacer de manera progresiva las justas aspiraciones populares.

El mercado de electrodomésticos cada vez se hace más competitivo, pero esto nos motiva aún más a buscar las mejores estrategias y volcaremos todo esfuerzo necesario para mantener una importante posición en el mercado local.

La crisis financiera mundial y los problemas internos del país, obligan a redoblar esfuerzos e iniciativas a fin de conseguir los objetivos establecidos.



Ing. Roy Calero Acosta
GERENTE GENERAL;

